FLÁVIO AUGUSTO DA SILVA

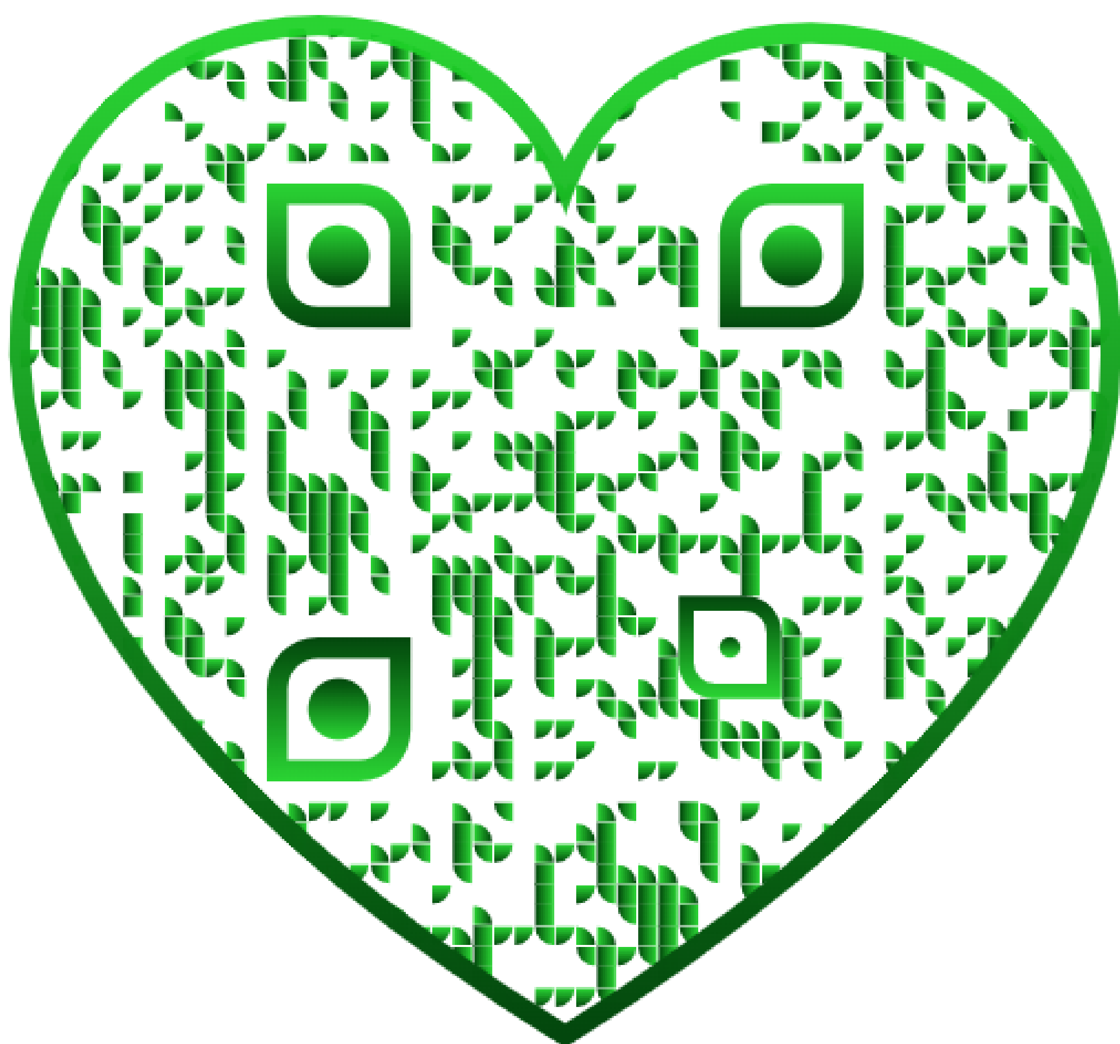




# Geração de Valor

COMPARTILHANDO INSPIRAÇÃO





Dedico este livro a todos os GVs, forma carinhosa que uso para chamar os seguidores do Geração de Valor nas redes sociais. Todos os dias eles depositam sua confiança no trabalho que exerço com enorme carinho.

# APRESENTAÇÃO

Foi durante o outono de 2011 que decidi colocar em prática algo que há muito pulsava dentro de mim. Nessa ocasião, eu era presidente do Ometz, um grande grupo empresarial com quase 10 mil funcionários, que fundei em 1995, quando ainda tinha 23 anos. Casado há 19 anos com minha primeira namorada, também estava realizado no campo pessoal.

Mas o início da minha vida foi muito difícil. Vindo de uma família simples da periferia do Rio de Janeiro, tive que batalhar muito. Valeu a pena. Com menos de 40 anos, conquistei grande prestígio por ter criado o Wise Up, uma marca relevante no setor de ensino de línguas no Brasil. Para expandir minha empresa, fui morar nos Estados Unidos.

Porém, eu não estava satisfeito por completo, pois vinha represando uma vontade de ajudar as pessoas que quisessem crescer na vida. Assim, decidi colocar para fora tudo aquilo que sempre acreditei que tinha me ajudado a sair do zero, ou melhor, do negativo, e me transformado em um dos mais jovens bilionários brasileiros. Em 2014, fui apontado, numa pesquisa realizada com mais de 52 mil jovens ao redor do Brasil, o quarto líder mais admirado do país.

Mas, afinal, o que é que pulsava com insistência em meu coração? Era comum eu dormir e acordar com aquela sensação de incômodo e questionamento. Sempre fui muito feliz: trabalha-

va, construía e conquistava, mas a sensação não só permanecia como ficava cada vez mais forte, como se estivesse me chamando para uma responsabilidade maior.

## EU SEMPRE ME PERGUNTAVA: "QUAL É A MINHA MISSÃO NESTA BREVE EXISTÊNCIA NA TERRA?"

Acreditava que a resposta definitiva para essa pergunta era tudo o que eu tinha alcançado. No entanto, logo depois de galgar novos degraus, percebia que minha conquista não passava de mais uma dentre aquelas que me habituara a ter. Nem por isso deixei de valorizá-las e de desfrutá-las com a família, mas parecia muito pouco.

O que mais me fascinou durante os 18 anos em que estive à frente do grupo de empresas que fundei, vendido em 2013 numa das maiores transações do setor de educação no Brasil, foi o tratamento dado ao ser humano. Compreender seus desafios, suas fraquezas, suas ambiguidades, seus traumas e complexos, aliados a suas ambições e aspirações mais secretas, foi a matéria-prima necessária para que eu me tornasse capaz de liderar executivos do mais alto nível e de formar empreendedores que fariam parte de nossa rede de escolas através do sistema de franquias.

A partir do momento que percebi que queria algo mais, ficou claro que um novo capítulo de minha missão estava nascendo. Dessa vez, pessoas do mundo inteiro, de todas as idades, poderiam ter acesso a um conjunto de conhecimentos que eu havia desenvolvido e testado, produzindo resultados e transformações significativos em minha vida.

Tudo começou com o YouTube, no qual eu criei o canal Geração de Valor. Entre viagens e reuniões que ocupavam minha agenda, eu sempre encontrava tempo para gravar um vídeo e compartilhá-lo. O foco era produzir conteúdos que levassem os leitores a questionar o mundo, além de encorajá-los em seus objetivos, desafiá-los a evoluir e desmontar falsos conceitos que circulam livres pela mente coletiva e limitam o desenvolvimento dos que sonham com uma vida melhor.

Gravei 15 vídeos nos mais diversos lugares do mundo, como França, China, Estados Unidos, Argentina, Colômbia e Brasil, dentro de quartos de hotel ou do jatinho particular. Enfim, por onde eu passava, aproveitava a inspiração para oferecer um conteúdo que suscitasse alguma reflexão. Esses vídeos foram assistidos por mais de 10 milhões de pessoas, e fiquei muito satisfeito por ter tido a chance de colaborar com cada uma delas.

Ter tempo disponível para produzir vídeos se tornou um desafio maior, então o Twitter e o Facebook passaram a ser mais viáveis. O Facebook é a plataforma que eu mais tenho utilizado nos últimos três anos. Nele me dedico a escrever todos os dias e a interagir com os GVs, forma carinhosa que uso para me referir aos meus seguidores. Com mais de 2,3 milhões de fãs na página, a média de alcance, ou seja, o número de pessoas que leem o conteúdo que produzo, segundo as ferramentas de estatísticas do Facebook, alcançou o patamar de 10 milhões de pessoas por semana.

Tem sido gratificante poder compartilhar e colaborar com essa nova geração. Recebo incontáveis mensagens todos os dias

agradecendo pela minha iniciativa e me sinto recompensado demais por ela. Por meio de mensagens no Facebook e de todas as abordagens em shoppings, restaurantes e aeroportos Brasil afora e até no exterior, recebo o carinho das pessoas que encontraram uma forma de apoio, orientação ou encorajamento no conteúdo do Geração de Valor.

Este livro procurou materializar o que antes vagava pelo ambiente virtual através dos labirintos da tecnologia, ganhando forma nestas páginas que farão companhia a você. Não me prendo a estilo ou qualquer modelo estabelecido. Meu único compromisso é levá-lo a questionar padrões, rever comportamentos e encorajá-lo a tirar seus projetos do papel. Passei por todas essas etapas em minha trajetória e ajudei muitos empreendedores a fazerem o mesmo. Desde que você começou a ler esta obra, me tornei seu colaborador e também passei a fazer parte da sua história – e me sinto extremamente privilegiado por isso.

Estava
preso, LEU
um livro
E livrou-se

Este livro é seu, por isso escreva nele sem medo e deixe-o com a sua cara. Mas é importante que saiba que a seleção de textos, charges e frases que encontrará aqui foi feita para motivar você a realizar seu projeto de vida, seja ele qual for.

Antes de tudo, pare um pouco para pensar nos seus objetivos e também nas desculpas que usou até hoje para não ir atrás dos seus sonhos.

Quando chegar ao fim deste livro, volte ao começo e releia, na página ao lado, o que escreveu sobre sua causa, seus valores e interesses e seu projeto de vida. Fique à vontade para rabiscar ou até mesmo alterar o que quiser. Afinal, este livro é seu. Espero que esta leitura contribua para abrir sua mente para novas ideias e formas de pensar.

# MEU PERFIL GV

Nome:
Minha causa:
Meus valores:
Meus interesses:
Minhas desculpas:

## Meu projeto

# O QUE EU FARIA SE TIVESSE 18 ANOS

Um GV me perguntou recentemente: “Flávio, se tivesse a minha idade (18 anos), com seu conhecimento e sua experiência, o que você faria?”

## RESPONDI: 1. JAMAIS TERIA UM EMPREGO.

**2.** Venderia algum produto. Qualquer um: picolé, bala, bombom, relógio, pão, etc. Escolheria o produto com o qual mais me identifico e estudaria tudo sobre ele.
**3.** Jamais me envolveria com pirâmides.

**4.** Numa segunda fase, depois de conquistar um pouquinho de capital, criaria modelos recorrentes de venda desse produto, tipo um serviço de entrega de pães todas as manhãs com consumidores associados. Me dedicaria a vender esse plano. Tudo sem muito capital, mas que me permitisse começar pequeno e sonhar grande e com escala. **5.** Viveria com não mais do que 50% do que ganhasse para ampliar meu capital de giro. **6.** Me dedicaria a estudar todas as fases do processo a fim de começar a fabricar meu próprio produto e investiria em minha própria marca. **7.** Ampliaria meu mix de produtos. **8.** Criaria canais de distribuição alternativos, por exemplo, franquias, on-line, venda direta, B2B, etc. **9.** No auge, venderia a companhia para um fundo, banco ou concorrente, embolsando uma enorme liquidez. **10.** Com 5% do capital conquistado, começaria tudo de novo, e aplicaria os 95% em investimentos conservadores em moeda estrangeira.

Rabisque para curtir

# SABE QUAIS SÃO OS **PROBLEMAS** MAIS FREQUENTES?

## 1. O SISTEMA DE ENSINO CONVENCIONAL NÃO PREPARA PARA NADA DISSO.

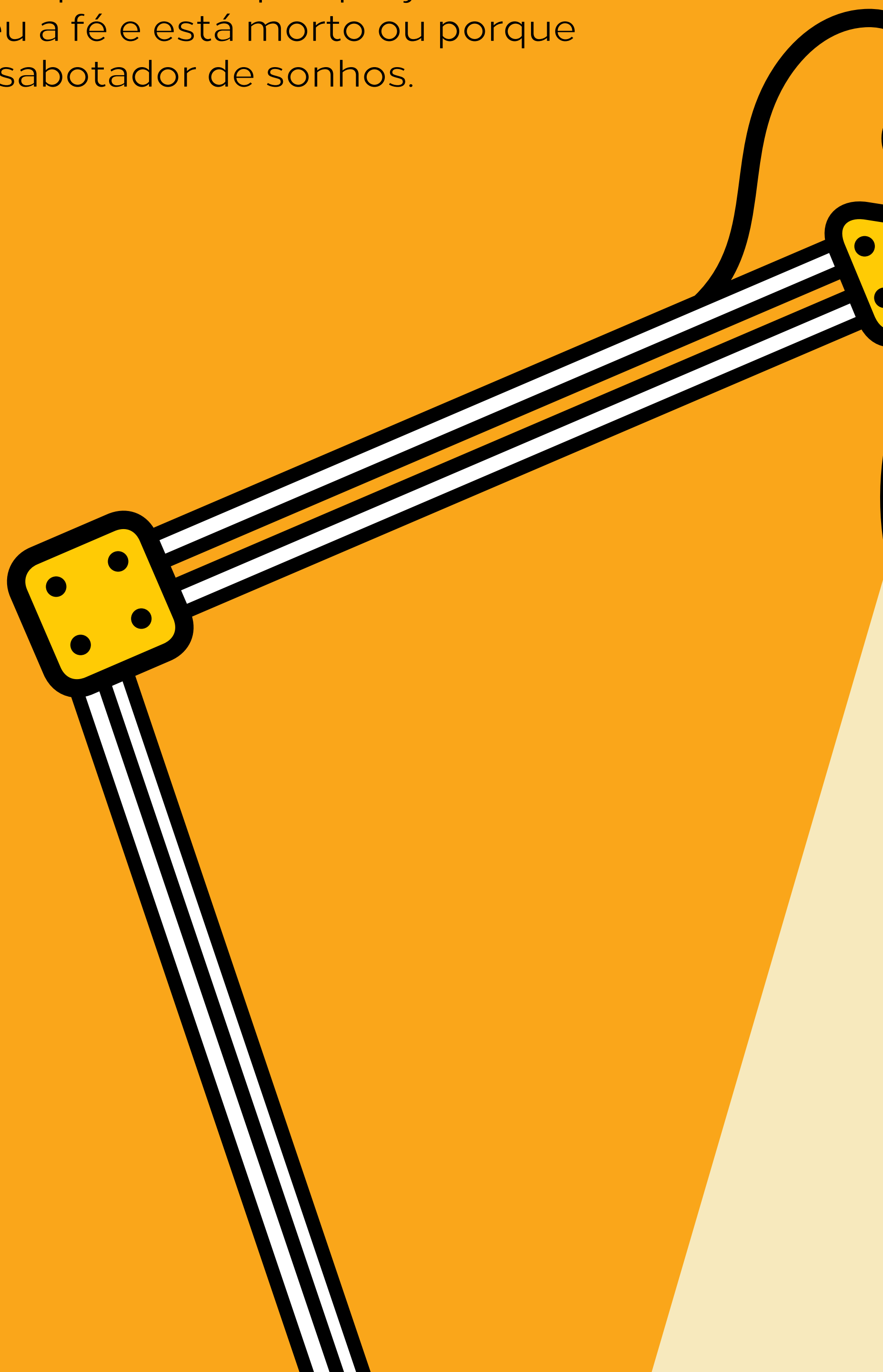
**2.** A sociedade discrimina os que começam esse tipo de jornada, mas bajula os que chegam ao final dela. **3.** As pessoas têm medo de sair do quadrado. **4.** Você raramente terá apoio se disser que não quer mais seguir a boiada. **5.** Capital é bom, mas é possível conquistá-lo vendendo. **6.** Pessoas convencionais têm preconceito com vendas. **7.** Muitos, ao conseguir seu primeiro sucesso, querem logo comprar um carro zero como sinal de status e, em vez de ampliar seu capital de giro, aumentam suas dívidas. **8.** Outros ficam apegados e por isso perdem o timing para vender seu negócio. **9.** Lucro não é pecado e sonhar não é para alienados. **10.** Você vai atrair interesseiros. Saiba quem é quem nesse game.

O mais legal é que muitos desavisados quando leem isso acham que é tudo teoria e logo abrem o bocão para dizer: "Falar é fácil, mas na prática não é tão simples assim." Bem, nos últimos 20 anos, fundei uma dezena de empresas. Comecei a vida vendendo relógios do Paraguai e, em seguida, vendi curso de inglês. Hoje, vendo empresas.

Não, não é nada simples, mas de uma coisa eu tenho certeza: se eu tivesse 18 anos com o conhecimento que tenho hoje, não seguiria a boiada nem o modelinho convencional para o qual a grande multidão é diariamente treinada nas escolas e universidades.

FICOU INSPIRADO?
*INSIGHT*

Se alguém disser que é fácil
é mentira, mas se alguém disser
que é impossível é porque já
perdeu a fé e está morto ou porque
é um sabotador de sonhos.







# ACREDITE NOS SEUS PROJETOS.

NÃO TENHA VERGONHA VOCÊ ESTÁ NO



Não tenha vergonha de dizer que acredita no futuro, que deseja trabalhar muito para vencer, que sonha construir uma família, que é fiel em seu relacionamento e que tem fé no Brasil apesar de todos os problemas.

Não tenha vergonha de dizer que é uma pessoa de palavra, que devolve o dinheiro a mais que lhe deram de troco, que não sonega impostos e que acredita no ser humano apesar de algumas decepções já vividas.

Não tenha vergonha de dizer que está bastante entusiasmado com os seus projetos, que tem certeza de que pode fazer a diferença, contribuir com a mudança do mundo, melhorar a vida de muitas pessoas e deixar um legado para as próximas gerações.

# CAMINHO CERTO

Por incrível que pareça, com a crescente inversão de valores desta sociedade hipócrita, todos esses atributos nobres acabaram se tornando ultrapassados, cafonas e piegas.

Os que têm coragem de assumir publicamente esse estilo de vida em geral são alvo de risadas, chacotas, e até tachados de bitolados, iludidos e bobalhões, já que os descolados de plantão costumam ter um comportamento bem diferente.

Se você costuma ser alvo dessas críticas, parabéns! É sinal de que está no caminho certo. Prepare-se para, daqui a alguns anos, receber em seu escritório alguns desses descolados que, com um sorrisinho amarelo nos lábios, vão lhe pedir emprego...

INSIGHT

Nunca
é tarde
pra começar.





# 7 HÁBITOS MAIS FREQUENTES DOS PERDEDORES

(SE VOCÊ GOSTA DE CONSELHOS FOFINHOS, NÃO LEIA ESTE TEXTO)

*1. Reclamam quando é segunda-feira e torcem para chegar logo a sexta-feira*

Os perdedores odeiam trabalhar. Tudo na vida deles se resume à busca de um novo parceiro para uma aventura sexual num fim de semana. Por isso, a balada é sagrada, e é assim, de noite em noite, que eles levam a vida.

*2. Não gostam de assumir compromissos de espécie alguma*

Os perdedores são aficionados pela, ainda que falsa, sensação de independência. Entregar-se a um relacionamento, comprometer-se no trabalho e lutar por uma meta, sacrificando-se em prol de um objetivo maior, faz com que se sintam escravizados.

*3. Suas decisões são influenciadas muito mais pelo medo de perder do que pela vontade de ganhar*

Diante do medo natural que todos nós sentimos, os perdedores, em vez de enfrentá-lo, se acovardam. Resultado: não se frustram de imediato, porém não conquistam nada. A longo prazo sentem-se vítimas do sistema ou acham que não tiveram oportunidades.




DOENÇAS
PROFISSIONALMENTE
TRANSMISSÍVEIS
DPT
TÔ CONTANDO OS DIAS PRA SEXTA-FEIRA
ESSE TRABALHO É UM LIXO
MEU CHEFE É UM MALA
A HORA NÃO PASSA
FICAR ATÉ TARDE DE NOVO?
PROTEJA SUA MENTE
PREVINA-SE

*4. Desistem diante das primeiras dificuldades*

Os perdedores são especialistas em manipular a si mesmos, criando teses convincentes para desistirem de seus objetivos. Tudo isso para fugir das dificuldades. Uma de suas teses preferidas é: "Não me sinto feliz fazendo isso." Toda atividade profissional que promove crescimento é desafiadora. E os desafios geram desconforto. Diante disso, os perdedores usam suas teses para correr dos desafios. Resultado: não crescem.

*5. Como não realizam nada, a única coisa que lhes resta é o hábito da autoafirmação*

Perdedores são orgulhosos, falam e defendem suas convicções sem nenhuma autoridade, e na hora H fogem da raia. Não é pouco comum vê-los se autoafirmando quanto às suas grandes habilidades e competências que nunca colocam em prática.

*6. São reféns de seus sentimentos*

Os sentimentos, quando não são gerenciados, passam a controlar nossa vida. O desenvolvimento da inteligência emocional faz com que dominemos essas demandas para fazer as melhores escolhas. Os perdedores são jogados de um lado para outro por seus sentimentos. Uma de suas frases preferidas é: "Por ser autêntico, não controlo o que está em meu coração."

*7. Acreditam que dependem da sorte para vencer*

Acreditar que é preciso sorte para vencer é uma das maiores anestesias para a consciência de um perdedor. Quem cultiva hábitos de perdedor,

consequentemente, jamais poderá colher os resultados de um vencedor. Nesse caso, é mais confortante sentir-se sem sorte ou azarado, pois alivia a dor e desenvolve um sentimento de autopiedade típico dos perdedores. Quando ouvem de alguém que seus resultados são fruto de suas próprias escolhas, sua resposta preferida é: "Não é bem assim." A propósito, os perdedores são especialistas na relativização do absoluto ao mesmo tempo que generalizam o relativo.

Qualquer um de nós pode desenvolver esses hábitos por influência de amigos, da família ou por nossas próprias fraquezas. O problema é que, uma vez desenvolvidos, esses hábitos funcionam como uma espécie de vírus de computador, atuando silenciosamente no "sistema operacional" do cérebro, influenciando nosso comportamento, nossas decisões, ações e reações. Nessa hipótese, não será por acaso que teremos fracassos como consequência.

## Previna-se!

Coloque um preservativo em seu cérebro contra o vírus mortal da mediocridade. Ele pode tirar sua imunidade, matar seus sonhos e fazer você definhar até ficar apagado e sem forças para lutar.

INSIGHT

# OS 10 MANDAMENTOS DOS PERDEDORES

**1.** Mais vale um pássaro na mão do que dois voando. **2.** Pau que nasce torto morre torto. **3.** Eu nasci assim, eu cresci assim, vou ser sempre assim... **4.** Deixa a vida me levar... **5.** Curta a vida agora. Amanhã não existe. **6.** Melhor pingar do que secar. **7.** Acredite que só vence na vida quem se envolve em coisas erradas. **8.** Acredite que só vence na vida quem abandona a família. **9.** Não se arrependa por nada que tenha feito, mas somente pelo que tenha deixado de fazer. **10.** Primeiro eu, segundo eu e, terceiro, eu de novo.

SIGA ESSES MANDAMENTOS À RISCA
E GARANTA UMA VIDA COM RESULTADOS
**MUITO** ABAIXO DE SEU POTENCIAL.

*O medo*

de perder sufoca o desejo de ganhar.
de ser vaiado esconde grandes talentos.
de ser rejeitado nos transforma em pessoas que não reconhecemos diante do espelho.
de errar faz grandes oportunidades serem desperdiçadas.
do compromisso cria uma geração de Peter Pans.
do risco enterra potenciais empreendedores.
de ficar sozinho atrai oportunistas.
de ter medo já pode ser um sintoma de síndrome do pânico.

ENFRENTE SEUS FANTASMAS COM CORAGEM OU ENTÃO PASSE A VIDA ASSOMBRADO POR ELES.




NUNCA ERREI. NUNCA FRACASSEI E NUNCA DESISTI.
E COMO VOCÊ CONSEGUE ISSO?


É QUE EU NUNCA TENTEI.

INSIGHT

# QUEM NÃO FAZ LEVA

Os seus diplomas não farão nada por você, caso não se levante da cadeira e não inove em sua forma de pensar, tornando-se um acomodado que não tem iniciativa, morrendo de medo de assumir riscos, somente querendo manter o pouco que conseguiu.

Os seus títulos e cargos não farão nada por você, caso não prove todos os dias o seu valor. Não vale a pena viver de passado, perdendo o brilho nos olhos que um dia o fez superar muitos desafios, em troca da ilusão de manter o pouco que conseguiu.





A vida é muito mais saborosa quando sonhamos e cultivamos a coragem dentro de nós. Quando deixamos de lado a autopiedade que insiste em nos transformar em vítimas do sistema ou da família em que nascemos, em vez de assumirmos o papel de autores de nosso próprio destino. Assim, ganhamos forças para lutar por novos objetivos em vez de somente querer manter o pouco que conseguimos.

Aliás, quem joga na retranca, além de não manter o pouco que conseguiu, frequentemente perde. Como se diz no futebol: “Quem não faz leva.”

## QUALQUER TRABALHO QUE

não exija superação não lhe proporcionará crescimento.

não desafie os seus limites não lhe proporcionará crescimento.

não cause certa vontade de desistir em alguns momentos não lhe proporcionará crescimento.

seja confortável em 100% do tempo e exija apenas poucas horas de dedicação diária não lhe proporcionará crescimento.

não propicie crescimento simplesmente não serve.

INSIGHT

# VOCÊ É INVEJOSO OU INTOLERANTE?

Há sentimentos considerados pouco nobres e que são muito difíceis de serem admitidos, mas que, no entanto, são mais comuns do que se imagina. O primeiro deles é a INVEJA. Você já viu alguém assumindo que é invejoso? Por definição, inveja é o sentimento de desgosto pelo bem alheio.

Se você não se sentiu feliz ao saber que seu amigo foi promovido, tudo indica que é invejoso. Se, ao saber que um amigo enriqueceu ou encontrou o amor da vida dele, você ficou triste ou com raiva porque sua hora nunca chega, sinto lhe informar que você é invejoso.

---

**INVEJOSOS SÃO PESSOAS SOFRIDAS** QUE GASTAM SUA ENERGIA PRODUTIVA NUTRINDO SENTIMENTOS NEGATIVOS EM VEZ DE APLICÁ-LA NA CONQUISTA DO QUE TANTO DESEJAM. SE VOCÊ SOFRE DESSE MAL, PROCURE UM PROFISSIONAL PARA SE TRATAR.

---



Outro sentimento difícil de se admitir, mas que, no entanto, também é frequente, é a INTOLERÂNCIA. Por definição, intolerância é a falta de uma boa disposição para ouvir com paciência opiniões opostas às suas. Saindo do campo das ideias, tem gente que é intolerante ao leite ou a outros alimentos, pois seu organismo reage mal à ingestão de determinadas substâncias.

Se você sente repúdio, vontade de vomitar, nojo, raiva ou qualquer tipo de repulsa por ideias partidárias, ideologias políticas ou religiosas contrárias àquelas em que acredita, você é INTOLERANTE. A propósito, a intolerância é um dos principais motivos de guerras, discórdias e mortes, e a razão pela qual o mundo tem sido um lugar mais difícil de se viver a cada dia.

Um país é resultado de sua ideologia, sua forma de pensar e do comportamento de sua população. Não permita que os valores sejam invertidos. Lembre-se de que os alemães não eram um povo idiota e mal-educado quando Hitler os liderou até o ponto em que conhecemos na história. Tampouco a Venezuela tinha um povo com um baixo nível de inteligência quando Hugo Chávez assumiu o poder, levando ao caos em que vivem hoje.

Isso significa que líderes manipuladores invertem os valores da sociedade e, em favor de suas ambições políticas e crenças equivocadas, são capazes de tudo, até mesmo de se corromperem em nome de um suposto bem maior. Eles não veem problema em controlar as instituições e usar a própria democracia para instituírem uma ditadura ideológica, invejosa e intolerante.

INSIGHT



aquilo sim é trabalho bom.